证券代码：300486 证券简称：东杰智能

**东杰智能科技集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-002号

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 √ 分析师电话会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中银证券：杨绍辉  交银施罗德基金管理有限公司：徐森洲  华商基金管理有限公司：常宁  创金合信基金管理有限公司：李晗  中意资产：臧怡  国投瑞银：王侃  金鹰基金：熊威民  新华基金：周晓东  拾贝投资：杨立 |
| **时间** | 2020年12月8日（星期二）16：00-17：00 |
| **地点** | 山西省太原市新兰路51号东杰智能11层会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 张新海 董事会秘书 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍一下公司最新的进展情况。**  公司结合行业发展趋势，定位为国际化的智能工业领军服务商。为实现这一目标，公司也制定了一些具体措施，主要是“一体两翼”和国际化布局。“一体”就是要发挥山西当地成本优势，公司作为智能制造领域的企业，能在山西成长起来，得益于山西具有成本的优势，因此我们要继续发挥这一优势。 “两翼”是要在长三角、珠三角设立子公司，主要进行人才的吸引和市场的拓展。在深圳设立了子公司，子公司下面又设立了研究院，收购了中集智能，现在我们整体一体两翼的布局，基本成型。  从产品方面来说，围绕着三大类产品不断升级拓展。第一大类产品是智能工厂，第二大类产品是智能物流仓储，第三类产品是智能立体停车库。原来产品主要集中于设备制造，目前向数字化、信息化、工业互联网、智能化方向不断拓展。  **二、公司在新能源车和新能源汽车板块的业务情况，即新能源汽车行业的发展会对公司业务产生什么影响？**  公司智能生产业务，主要是以新能源汽车为主。例如威马的订单，因此在新能源汽车板块有较大的竞争力。未来新能源汽车行业会保持高速增长，产能也会快速增长，我们的业务机会也会更大。公司非常看好这个行业，也在加快布局。  **三、公司的情况发展很好，今明两年来看订单如何呢？客户结构是一个什么样的变化趋势呢？**  整个订单今年受疫情影响，一季度相对来说较少。但是从二季度订单增长变快。总体来说，订单比去年会有30%的增长。智能仓储订单占比要多一点，行业有20%-30%的增长，公司比行业高。智能立体停车库订单基数较小，但增长速度快。明年随着海外疫情受到控制，被压抑的海外订单预计会增长较快，进一步推动公司订单整体的增长。客户结构方面我们开始更加注重战略客户，成立了战略客户部，瞄准金额大、持续性强的客户，这一块今年也取得了比较好的成效。  **四、请介绍一下深圳业务发展情况，包括深圳研究院的发展情况。**  深圳子公司业务发展是比较快的。去年年底开始设立注册，然后碰到疫情的影响。三四月份开始筹备，七八月份开展业务。现在团队人数接近三十人，主要是以技术和销售人员为主，另外也成立了三个业务团队来进行业务拓展工作。目前主要是以智能仓储这个板块为主。现在已经拿到六千多万的订单，后续还有几个大的订单在商业接洽中，总体发展还是比较快的，未来的增长空间会很大。  深圳设立东杰智能研究院，定位就是拉动整个东杰智能的研发技术水平。研究院专家委员会是院士挂帅，包括长江学者和知名大学的资深教授，并且在陆续招聘一些研发人员，对公司整个的研发实力会有很大的提升。  **五、智能仓储行业下游的集中度有没有提升？行业的毛利率是什么水平？付款周期？**  行业下游集中度在不断提升之中，因为大订单越来越多，小的企业在资金、品牌、成本、项目经验上都处在竞争劣势，所以行业会逐步向头部企业集中。公司作为行业内知名企业，又是上市公司，在各方面都具有较强的竞争实力，未来的市占率预计会逐步提升。所以公司会综合受益于行业的快速增长和市占率的提升。基本上报价按照成本加30%左右的毛利率去报价，毛利率相对来说比较稳定。付款周期一般是3331的形式。  **六、目前战略客户这种大的订单占整体订单的百分之多少？**  目前大订单份额提升到30%-40%。公司在董事会层面成立了战略委员会，且由战略委员负责战略客户，预计未来大订单会持续增长。  **七、费用研发费用估计是多少啊？**  一般是营业收入的3%-4%。  **八、今年前两个季度收入规模同比增长，尤其在一季度，三季度收入和利润有一些下滑，全年怎么看？**  公司的订单大小不一，收入确认是按照终验收法，所以季度和季度之间的波动相对会比较大，跟大订单确认收入的时点相关。一般来讲以年度为单位进行对比比较合理。全年从订单来看增长比较快。  **九、合盛汇峰产品为什么减持？对二级影响有多大？**  合盛汇峰产品是2018年底参与配套募集资金进来的，规模是1.82亿，占比8.44%。这个产品的设计是二加一年，到现在是两年的时间，所以要进入退出期。公司发公告是因为产品要到期，减持会分步骤来进行，主要的方式还是通过协议转让和大宗交易的方式来进行承接，所以对二级市场的影响很小。产品的投资人也是公司的重要股东，对公司仍然持续看好。  **十、公司的高管变动比较多，是什么原因呢？**  公司高管人员变动系正常变动。高管人员的调整既是公司新老班子的交替，也代表了公司在“工业互联网”、“人工智能”等软实力领域专业力量的注入，这既是管理层建设发展的需要，更是是公司持续发展的需要。上一代管理层成员在公司建设发展的关键时期不畏困难，为公司作出了卓越的成绩和贡献，公司的新晋管理层成员也将持续秉承“创新并追求细节的完美”的价值观，承担起公司可持续发展的历史重任，继续做强做优智能工业主业，提升市场和投资者的信心。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** |  |